

Список літератури

1. Карковська В.Я. Заощадження як джерело інвестиційних ресурсів у національній економіці / В.Я.Карковська // Економічний простір. — 2008. — №9. — С. 32—39.
2. Кізіма Т.О. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та домінанти розвитку / Т.О. Кізіма; [вст. слово С.І. Юрія]. — К.: Знання, 2010. — 431 с.

VPM 278 147-22

and similar papers at core.ac.uk

provided by Institutional Repository of Vadym Hetma

к.э.н., старший преподаватель экономики предприятий,
Приазовский государственный технический университет

ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ КОУЧИНГА

Коучинг — инновационное направление, которое уже завоевало деловой мир Западной Европы и Америки. Для Украины и стран СНГ коучинг — явление новое, но может стать эффективным бизнес-инструментом для менеджеров всех уровней. Коучинг — бизнес-консультирование, направленное на повышение эффективности мышления и раскрытие потенциала человека. Коучинг — не является наставничеством, психотерапией, парапсихологией, не даёт советов, рекомендаций, не учит, как делать правильно. Коучинг исходит из того, что человек обладает всеми необходимыми способностями и ресурсами для достижения поставленных целей.

На сегодня существует порядка 50 направлений коуч-школ, которые используют различные методики и инструменты при обучении.

Автором изучены и систематизированы по группам основные инструменты коучинга:

Общие инструменты коучинга:

— активное слушание (для эффективной работы с клиентом необходимо знать о нем основную информацию, которая важна для того, чтобы коуч выбрал правильный путь для достижения целей клиента);

— умение занимать верх при разговоре (коуч должен знать, как направить клиента на самостоятельное нахождение решения волнующих его вопросов, но при этом не передавать ему управление коуч-сессией);

— проверять методы «преподавания» на действенность (необходимо подстраивать инструменты и методы работы под современное общество);

— умение поддерживать надежду внутри клиента (необходимо уметь помочь клиенту осознать новые возможности, которые появились бы у него, если бы ситуация в его жизни изменилась);

— использование ресурсов на максимум [1].

Основной инструмент коучинга — развивающие вопросы. Руководитель, используя вопросы, может не только много нового узнать о своей же организации, но и развить сотрудников, повысить мотивацию и эффективность их работы. Вопросы, задаваемые коучем разноплановые, позволяют взглянуть на проблему с разных сторон. Кроме того, коучи задают уточняющие вопросы, чтобы быть уверенным в правильности понимания собеседника и вопросы-вызовы с контекстом «слабо» [2].

Специфические инструменты коучинга:

— колесо баланса (позволяет наглядно структурировать основные сферы деятельности и помогает разобраться с приоритетами в жизни);

— СМАРТирование целей (S (Specific) — конкретная; M (Measurable) — измеряемая; A (Ambitious) — амбициозная; R (Realistic) — реалистичная; T (Time-bound) — определённая во времени);

— стратегия Диснея (цель — помочь клиенту посмотреть на некий проект с трёх позиций — мечтателя, реалиста и критика);

— три шляпы (упражнение на то, чтобы посмотреть на цель или проект, включив все ресурсы своего сознания);

— ценностный образ себя (это достаточно ёмкое упражнение, направленное на то, чтобы сформировать свой собственный образ, имеющий именно те качества, которые нужны клиенту);

— выявление поддерживающей среды — «Ромашка» (итог этого упражнения изображается в форме ромашки. Главная идея упражнения — определить, кто (или что) является поддержкой на пути клиента к цели) [3];

— модель GROW (включает четыре этапа: I этап — G (Goal — Цель) — согласование целей клиента и компании; II этап — R (Reality — Реальность) — анализ сильных и слабых сторон; III этапе — O (Options — Варианты) — поиск вариантов достижения поставленной цели; IV этап — W (What to do? — Что сделаешь?) — составление плана конкретных действий с указанием сроков выполнения и контрольных точек для измерения продвижения к цели) [4];

- чотирехмерное упражнение на ценности (четыре области ценностей: физическая, эмоциональная, творческая, духовная);
- упражнение с линией времени (для пошагового выполнения проекта);
- шкала потока удовольствия;
- упражнение с визуализацией монеты (развивает системное мышление и обзор);
- организация линзы восприятия;
- вопрос-кнопка [5].

Список литературы

1. Основные инструменты коучинга. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.mikim.com.ua/mediafolder/articles/117-osnovnie-instrumenti-kouchinga>. — Загл.с экрана.
2. *Е.Б. Свиркова*. Коучинг: модная игрушка или рабочий инструмент? [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.axima-consult.ru/stati-1-34.html>. — Загл.с экрана.
3. Инструменты коучинга. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://coach4profi.ru/инструменты-коучинга>. — Загл.с экрана.
4. Инструменты коучинг-менеджмента: GROW. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://zadneprovskaya.com/coaching>. — Загл.с экрана.
5. *Аткинсон М.* Жизнь в потоке: Коучинг / М.Аткинсон; пер. с англ. — М.: Альпина Паблишер, 2013. — 330 с.

УДК 336.741.236.2:330.342

В. А. Смагін,

д.е.н., професор кафедри банківських інвестицій,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ЦИВІЛІЗОВАНОГО ВІТЧИЗНЯНОГО ФІНАНСОВОГО РИНКУ

В Україні багато десятиліть в умовах адміністративної економіки фінансового ринку не існувало, оскільки фінансові ресурси розподілялися централізовано, а не були об'єктом куплі-продажу. Інституції цього ринку — банки, ощадні каси, страхові організації функціонували на принципово інших засадах [1, с. 174]. Єдиним джерелом фінансування в реальному секторі був банківський